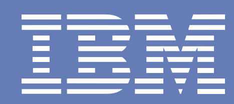
IBM PartnerWorld



IBM PartnerWorld
Más sencillo. Más rápido. Más fácil.

e business on demand

ibm.com/partnerworld/es

Indice



Pensando siempre en usted

Colabore con IBM y dote a su empresa del poder y el soporte de una de las marcas tecnológicas más respetadas del mundo. El programa IBM PartnerWorld ofrece herramientas de ventas y marketing, cursos de formación, soporte técnico y herramientas que contribuyen a aumentar sus ingresos y oportunidades de mercado que favorecen el crecimiento de su negocio e incrementan el margen de beneficios.

Es el momento de suscribirse a PartnerWorld y ver el impulso que cobran sus negocios.

PartnerWorld está siendo unificado a partir de cuatro programas diferentes para conformar un único programa de Business Partners con ofertas y ventajas coherentes. El nuevo programa integrado se desarrollará en dos fases. Durante la fase 1, en el tercer trimestre de 2004, los consultores, integradores y resellers se integrarán en el programa único en función de sus propios modelos de negocio. Los proveedores independientes de software (ISV) se integrarán en el programa durante la fase 2, en el cuarto trimestre de 2004, y todo ello sin dejar de recibir las ventajas ya existentes de PartnerWorld.

El papel del Business Partner de proporcionar ofertas de soluciones y TI a los clientes continúa siendo un elemento esencial de la estrategia global de IBM. PartnerWorld le permite proporcionar soluciones e-business integradas que abarcan la totalidad de la oferta de tecnologías, productos, servicios y financiación IBM más avanzados de la industria. Estamos comprometidos de tal manera con el éxito de nuestros Business Partners que lo hemos puesto por escrito en el Business Partner Charter, disponible en **ibm.com**/partnerworld/es

Estamos orgullosos de colaborar con usted en la búsqueda de las soluciones e-business on demand más avanzadas de la industria.

Usted lo ha solicitado y le hemos escuchado.

Ha solicitado menos complejidad, mayor flexibilidad y una selección más amplia – y se lo hemos brindado.

Nos ha pedido que simplificáramos su utilización –y así lo hemos hecho.

Liderazgo e innovación son importantes para usted –y para IBM.

Usted quería un valor superior – le esperan miles de dólares en las ventajas, empezando en el nivel de participación básico y subiendo según vaya aumentando su inversión en productos y soluciones de IBM.

Nos dijo que PartnerWorld debería ayudarle a alcanzar sus objetivos con mayor rapidez y facilidad. Las ventajas de PartnerWorld le ayudarán a desarrollar unos conocimientos que le servirán para identificar y alcanzar mercados más amplios para sus soluciones.

Más sencillo
Ha solicitado menos complejidad y por eso estamos creando un programa unificado que atraiga a todos los Business Partners, bien sea un consultor, integrador o reseller. A partir de ahora participará en el programa PartnerWorld de IBM en función de su volumen total de inversiones y contribuciones que realice en todos los productos y servicios de IBM.

Más valor
Como el valor es un punto clave, le ofrecemos opciones de ventajas extraordinariamente generosas. Por ejemplo, Value Package, con un precio de 2.000 dólares (*), proporciona ventajas que suman un valor de ventas aproximado de 100.000 dólares si pertenece al nivel Member, 300.000 dólares en el nivel Advanced y 400.000 dólares en el nivel Premier.

Las ventajas serán más fáciles de obtener en 2004 –por ejemplo, el acceso a Value Package, que antes sólo estaba disponible para resellers de Software, se ha extendido ahora a todos los consultores, integradores y resellers.

Nos pidió que incorporáramos los requerimientos específicos de las soluciones orientadas a las pymes, y hemos añadido los recursos e incentivos que facilitarán las ventas en este segmento clave y, en consecuencia, obtener mayores beneficios.



Fácil de utilizar
Hemos incorporado las siguientes características al sitio web de PartnerWorld con el fin de facilitarle el acceso a la información del programa:

- *Un único ID y contraseña para acceder a todo el contenido del sito web de PartnerWorld.*
- *Un único perfil de Business Partner para su empresa, lo que le permite actualizar los datos de su compañía con réplicas automáticas a Business Partner Connections, PartnerWorld Lead Management y PartnerInfo.*
- *El contenido está agrupado según su modelo de negocio, de forma que con sólo hacer un clic podrá acceder a la información más relevante para su compañía previamente definida por usted.*

Más flexibilidad
Le gustaría tener mayor flexibilidad, por lo que hemos diseñado un menú variado de ventajas de PartnerWorld dirigido a las necesidades específicas de nuestros Business Partners. Dispone de docenas de ventajas sin cargo alguno, un Value Package y diversas Value Options con cargo adicional.



Cómo se reconocen mis Contribuciones e Inversiones
En 2004, sus contribuciones e inversiones en la adquisición de conocimientos y formación de IBM se tendrán en cuenta para calcular el nivel de participación en PartnerWorld, independientemente de la especialización de producto o del modelo de negocio. Dispondrá de más oportunidades para alcanzar el más alto reconocimiento gracias al premio PartnerWorld Beacon Awards.

El galardón PartnerWorld Beacon Awards está reservado a los Advanced y Premier Business Partners que diseñan soluciones innovadoras para sus clientes en el mercado de e-business on demand. Un grupo formado por directivos de IBM y expertos del sector seleccionará a los finalistas y anunciará sus nombres en la ceremonia de entrega de premios PartnerWorld Beacon Awards, que tiene lugar todos los años durante la conferencia de IBM PartnerWorld.

Liderazgo en innovación
Recientemente se han creado Centros de Innovación (Innovation Centres) para ayudar a los Business Partners de IBM a implantar en el mercado nuevas tecnologías y soluciones del sector. Dispone de centros físicos y de centros a través de Internet que proporcionan soporte de implantación, ventas, habilitación y formación de modo que los Business Partners puedan responder fácilmente a las necesidades on demand de nuestros clientes.

Alcance el más alto reconocimiento por su calidad innovadora gracias al premio PartnerWorld Beacon Awards.



¿Cuáles son las ventajas de ser miembro de PartnerWorld?

Ser miembro de PartnerWorld le permite acceder a una amplia variedad de recursos que le ayudarán a lograr sus objetivos de negocio con mayor rapidez, más facilidad y de forma más eficaz. A excepción de determinadas clases de formación, soporte técnico y seminarios no gratuitos, la mayor parte de las ventajas están disponibles sin cargo alguno y están estructuradas según los niveles de participación en PartnerWorld, es decir, el nivel Advanced tiene más ventajas que el nivel Member y el nivel Premier más que el Advanced.

Puede acceder a numerosas ventajas y recursos agrupados en las categorías siguientes:

- *Recursos de ventas: herramientas de valoración de ventas, análisis de oportunidades, información del sector, presentaciones y consultas de clientes, incentivos por las ventas, financiación de equipos, centros de marketing y ventas e Innovation Centres.*
- *Recursos de marketing: soporte y herramientas de co-marketing, investigación y planificación del mercado, fondos para el desarrollo de negocio, folletos y logos.*
- *Productos y tecnologías: acceso sin cargo alguno o con descuento a los productos de hardware y software de IBM, cartas de anuncio e información de productos.*
- *Soporte y recursos técnicos: acceso al soporte electrónico o telefónico de productos y soluciones de IBM, que incluye soporte preventa, de desarrollo, implantación e integración y soporte posventa.*
- *Formación y certificación: ofertas de formación técnica, empresarial y de ventas así como certificaciones profesionales.*
- *Eventos y conferencias: eventos, seminarios, oportunidades de networking para que pueda mostrar sus soluciones, o para aprender más sobre IBM y sobre las soluciones de otros Business Partners que puedan satisfacer las necesidades de sus clientes.*
- *Noticias y boletines informativos: obtenga las últimas noticias a través de Internet, descargue la revista electrónica trimestral Business Partner Directions y suscríbase a los boletines electrónicos mensuales para estar informado de las nuevas ofertas, promociones, productos y formación.*

Consiga sus objetivos de negocio de forma más rápida, sencilla y eficaz.



Niveles de Participación en el programa PartnerWorld

El programa IBM PartnerWorld se compone de tres niveles de participación – Member, Advanced y Premier.

A medida que avance por estos niveles, recibirá más ventajas en compensación por sus inversiones y éxito en el desarrollo de conocimientos de IBM, integración de soluciones con las tecnologías de IBM y mayor contribución a la facturación de IBM.

El nivel Member requiere un compromiso de entrada mínimo por parte de los Business Partners. A cambio, IBM pone a su disposición la amplia oferta de productos y tecnologías de IBM, principalmente a través de soporte electrónico. Para este nivel, sólo es necesario completar el registro online.

El nivel Advanced reconoce y recompensa a los Business Partners que demuestran su sólido compromiso con los productos y tecnologías de IBM. IBM proporciona un amplio soporte de ventas y marketing, desarrollo de conocimientos y habilitación técnica en reconocimiento al crecimiento de la facturación, soluciones y competencias de los Business Partners.

Diferenciación de Business Partner Premier

El nivel Premier está diseñado para los Business Partners de IBM que han realizado una inversión significativa en productos y tecnologías de IBM y han demostrado sus competencias a través de una combinación de conocimientos, soluciones, facturación y gran satisfacción del cliente. IBM reconoce las contribuciones de los Business Partners de nivel Premier proporcionándoles el más alto nivel de soporte técnico, marketing y ventas, y facilita una planificación conjunta con el fin de desarrollar una relación próspera. Juntos, IBM y sus Premier Business Partners proporcionan el nivel más alto de soporte a clientes que necesitan soluciones e-business on demand. Conviértase en uno de los primeros Business Partners en mostrar el nuevo logo de Premier Business Partner como símbolo de su extraordinario éxito empresarial.

> *Los Business Partners Premier realizan inversiones significativas en IBM y por ello se les recompensa con el nivel más alto de soporte técnico y de marketing estratégico.*

Menú de ventajas de PartnerWorld

El esquema de ventajas del programa PartnerWorld está organizado en tres grupos independientes según el coste. Las tablas que se muestran a continuación le ofrecen más información sobre cada categoría de modo que pueda seleccionar la mejor combinación para su negocio desde las alternativas Programa Básico, Value Package y Value Options.

Grupo 1: Ventajas del Programa Básico de PartnerWorld

Todos los Business Partners pueden acceder a estas ventajas de acuerdo con su nivel de participación en PartnerWorld y modelo de negocio. En la tabla siguiente encontrará ejemplos de las ventajas del Programa Básico. Si desea obtener un listado completo, visite el sitio web de PartnerWorld en ibm.com/partnerworld/es.

Ejemplos de ventajas del Programa Básico de PartnerWorld		Modelo de negocio		
	Niveles de participación	Consultor e integrador	Reseller	ISV
Recursos de ventas Acceso a los centros de marketing y ventas – Instalaciones de primer nivel donde realizar atractivas presentaciones de ventas	TODOS	✓	✓	✓
Herramienta PartnerWorld Lead Management – Herramienta e-business que facilita el seguimiento de oportunidades de ventas en cualquier parte del mundo	TODOS	✓	✓	✓
Herramientas e información de financiación – Opciones competitivas para satisfacer a sus clientes	TODOS	✓	✓	✓
Passport Advantage	TODOS		✓	
Recursos de marketing IBM Innovation Centres	TODOS	✓	✓	✓
Campaign Designer – Campañas personalizadas rápidas y sencillas a precios competitivos	TODOS	✓	✓	✓
Logo para Premier Business Partner de IBM	Premier	✓	✓	✓
Productos y tecnologías Demostración de software para iSeries y pSeries en CD	Premier		✓	
Acceso a la Tecnología de Sistemas Personales	TODOS	✓	✓	✓
Recursos técnicos y soporte Código de release disponible por adelantado y código beta por invitación – Prototipos de desarrollo; sea el primero en lanzar sus soluciones al mercado con las nuevas características y funciones	TODOS			✓
Formación y certificación IBM PartnerWorld University – Cursos online gratuitos de marketing y ventas	TODOS	✓	✓	✓
Descuentos en formación para los BP's – Ahorre hasta un 25 % en formación técnica	TODOS	✓	✓	✓
Eventos y conferencias PartnerWorld Conference – Posibilidad de ser invitado al evento de networking global de 3 días que reúne a más de 5.000 participantes	TODOS	✓	✓	✓

Grupo 2: Value Package de PartnerWorld

Value Package de PartnerWorld es un conjunto de ventajas adicionales disponible para consultores, integradores y resellers (y para ISV en el cuarto trimestre de 2004) a una tarifa plana de 2.000 dólares (*) por año. El valor de las ventajas del paquete adquirido será mayor según aumente su nivel de participación en PartnerWorld. En la tabla siguiente encontrará un listado completo de las ventajas de Value Package.

Ventajas de Value Package de PartnerWorld

Ventaja	Member	Advanced	Premier
Centros de marketing y ventas – Una sesión sin cargo alguno			✓
Herramienta Executive Assessment para soluciones de software	✓	✓	✓
Formación y certificación: Programa de reembolsos 'We Pay'	✓ (hasta 6.000 dólares*)	✓ (hasta 15.000 dólares*)	✓ (hasta 50.000 dólares*)
Descargas de software y CDs	✓	✓	✓
Software Run Your Business	Algunos productos seleccionados	Mayor selección que en nivel Member	Mayor selección que en nivel Advanced
Material de formación 'Train the Trainer'		✓	✓
Soporte para Implantación crítica de middleware			✓ (2 sesiones)
Soporte para Implantación e Integración de middleware		✓	✓
Assurance Assistance para soluciones de middleware		✓	✓
Consultoría de ventas técnica para middleware (Technical Mentoring)		✓ (2 sesiones)	✓ (4 sesiones)
Soporte de ventas técnico (electrónico/voz)	✓	Disponible sin Value Package	Disponible sin Value Package

Grupo 3: Value Options de PartnerWorld

Value Options son ventajas especializadas y de gran valor, que se ofrecen por una cuota adicional nominal a todos los Business Partners. En la tabla siguiente encontrará un listado completo de las diferentes opciones. Recuerde que puede comprar el paquete Value Package de PartnerWorld o la opción Software Access Option.

Value Options de PartnerWorld

Opciones de ventajas	Cuota anual en dólares	Modelo de negocio		
		Consultor e integrador	Reseller	ISV
IBM Software Access Option: Descargas de software y CDs Software Run Your Business	795 dólares (*)	✓	✓	✓
Opción de portabilidad y habilitación de IBM	Varía según la ubicación	Disponible en el cuarto trimestre	Disponible en el cuarto trimestre	✓
Opciones de soporte técnico de IBM @server y middleware:				
Soporte técnico de IBM @server y middleware (correo electrónico, 4 incidentes por año)	1.200 dólares(*)	Disponible en el cuarto trimestre	Disponible en el cuarto trimestre	✓
Soporte técnico ilimitado por correo electrónico de IBM @server y middleware	2.400 dólares(*)	Disponible en el cuarto trimestre	Disponible en el cuarto trimestre	✓
Soporte técnico ilimitado por correo electrónico y voz de IBM @server y middleware	3.600 dólares(*)	Disponible en el cuarto trimestre	Disponible en el cuarto trimestre	✓
Soporte técnico ilimitado de IBM @server iSeries para el código de release disponible por	1.500 dólares(*)	Disponible en el cuarto trimestre	Disponible en el cuarto trimestre	✓
adelantado	3.250 dólares(*)	Disponible en el cuarto trimestre	Disponible en el cuarto trimestre	✓
Soporte técnico por voz de IBM WebSphere Studio Workbench (5 incidentes por año)				✓
Soporte técnico de middleware de IBM Express (6 incidentes por año)	750 dólares(*)	Disponible en el cuarto trimestre	Disponible en el cuarto trimestre	



Cómo alcanzar el nivel Advanced o Premier

El paso de consultores, integradores y resellers al nivel Advanced o Premier está basado en la acumulación de un número determinado de puntos, que se consiguen a través de diversas actividades comerciales que se llevan a cabo o en las que se invierte para maximizar las ventas y la rentabilidad. Los criterios de los ISV para alcanzar el nivel Premier no cambian.

Para ganar puntos deberá:

- *Demostrar los conocimientos y competencias adquiridos*
- *Alcanzar sus objetivos de negocio con reconocimiento adicional de ventas en el mercado de las pymes.*
- *Demostrar su compromiso por la satisfacción del cliente.*

Demostrar los conocimientos y competencias adquiridos.

IBM ha identificado determinados conjuntos de competencias técnicas y de ventas como esenciales. Elija las competencias que le interese adquirir y reciba la formación pertinente. En función de lo que elija, deberá obtener una certificación en el campo en cuestión o realizar un test para demostrar sus conocimientos del tema. Una vez realizado, ganará un punto PartnerWorld por cada competencia técnica o de ventas que adquiera. Para poder alcanzar el nivel Advanced, debe alcanzar un mínimo de tres competencias, entre las que debe haber una de ventas y una técnica. Para alcanzar el nivel Premier, debe reunir un mínimo de seis competencias, entre las que debe haber dos de ventas y dos técnicas. Asegúrese de que la adquisición de estas competencias alcance al mayor número de empleados, ya que dos es el máximo de competencias que se tienen en cuenta por persona para la certificación Advanced o Premier.

Alcanzar sus objetivos de negocio.

Los consultores, integradores y resellers obtienen puntos por las ventas de hardware, software y servicios de IBM. También se obtienen puntos adicionales por ventas de productos de IBM a clientes de pymes. Para los Business Partners que influyen en la venta de productos de IBM, se incluirá el revenue IBM obtenido en la medida en que pueda ser validado por IBM. Los puntos se obtienen según la facturación obtenida. Los objetivos de negocio para ganar puntos se basan en las categorías siguientes:

Ejemplo de objetivos de negocio para ganar puntos (solamente con fines ilustrativos)

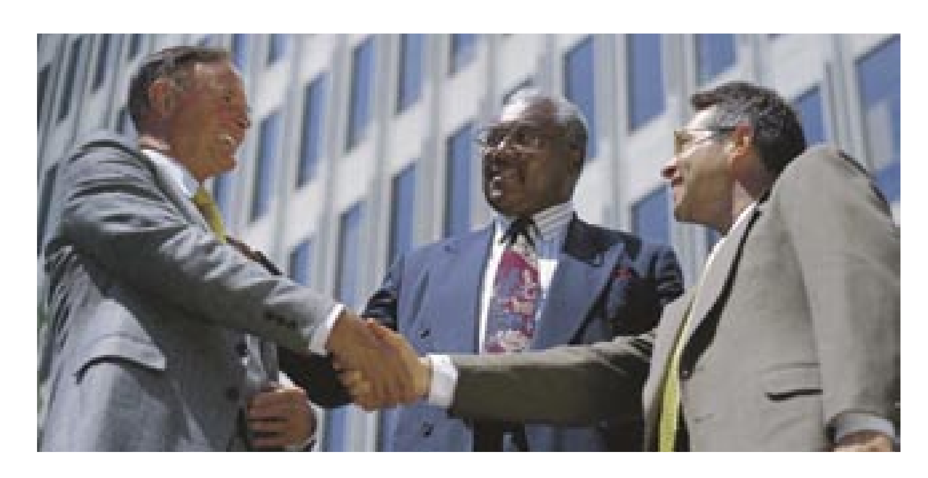
• Servidores y Almacenamiento (sin incluir xSeries)	1.000.000 de dólares (*)
• Software	75.000 dólares
• PC, xSeries, impresoras y Soluciones para el Comercio (RSS)	75.000 dólares
• Servicios de IBM	150.000 dólares
• Servidores y Almacenamiento para SMB (pymes) (sin incluir xSeries)	100.000 de dólares
• Software para SMB (pymes)	25.000 dólares
• PC, xSeries e impresoras para SMB (pymes)	25.000 dólares

Demostrar su compromiso por la satisfacción del cliente.
Los Business Partners deben llevar a cabo una encuesta de satisfacción del cliente a través de una empresa de investigación designada por IBM (ORC International) para ganar estos puntos. La puntuación (de 0 a 100) o índice neto de satisfacción (NSI) alcanzado se envía a IBM. Los clientes encuestados son todos aquellos en los que el Business Partner ha instalado un producto de hardware o software de IBM en los dos últimos años. Los puntos derivados de la encuesta de satisfacción del cliente son válidos durante un año a partir de la fecha de la encuesta.

Los puntos que deben conseguirse para alcanzar los niveles Advanced y Premier son:

Advanced	Premier
7 puntos	25 puntos

Podrá consultar la acumulación de puntos en el sitio web de PartnerWorld en su perfil de empresa.



Ejemplo de cálculo de puntos (solamente con fines ilustrativos)
Esta tabla ilustra un cálculo típico para un Business Partner que es apto para el nivel Premier.

Criterios	Resultados	Puntos
Competencias (Formación)		
Competencias aprobadas	9	9
Facturación (Revenue)		
Total		
1.000.000 de dólares (*) Servidores y almacenamiento (sin incluir xSeries)	2.000.000 de dólares (*)	2
75.000 dólares (*) PC, xSeries, impresoras y soluciones para el Comercio (RSS)	240.000 dólares (*)	3
75.000 dólares (*) Software	170.000 dólares (*)	2
150.000 dólares (*) Servicios de IBM	175.000 dólares (*)	1
SMB (pymes)		
100.000 dólares (*) Servidores y almacenamiento (sin incluir xSeries)	200.000 dólares (*)	2
25.000 dólares (*) PC, xSeries e impresoras	60.000 dólares (*)	2
25.000 dólares (*) Software	60.000 dólares (*)	2
Satisfacción del cliente		
Encuesta de satisfacción del cliente realizada	Sí	1
Índice neto de satisfacción obtenido de 79-85	–	–
Índice neto de satisfacción obtenido de 86-100	Sí	4
PartnerPlan completado	Sí	No corresponde
Total		28
Nivel de Participación alcanzado		Premier



Más sencillo
Un único nivel de participación en PartnerWorld para reconocer sus inversiones en todos los productos y servicios de IBM. Un programa integrado con ventajas para toda la comunidad de Business Partners.

Más rápido
Acceso inmediato al amplio abanico de ofertas de PartnerWorld a través de la Web con un único ID y contraseña. Vistas e información personalizadas al alcance de la mano en Internet.

Más fácil
Un proceso de acumulación de puntos para alcanzar los diferentes niveles del programa. Paquetes de ventajas gratuitos y con tarifa plana que contribuyen a darle el máximo valor y calidad.

El programa PartnerWorld simplificado inicia una nueva era en las relaciones con nuestros Business Partners y garantiza una mayor facilidad a la hora de hacer negocios. IBM PartnerWorld cumple con lo anunciado en nuestro Business Partner Charter. Visite **ibm.com***/partnerworld/es para más información.*

PartnerWorld Contact Services (PWCS)
¿Tiene alguna pregunta? ¿Desearía obtener información más detallada sobre el programa?

Para acceder rápida y fácilmente a todo el soporte e información que necesite, póngase en contacto con PartnerWorld Contact Services (PWCS). Es nuestra misión resolver sus dudas en una sola llamada.

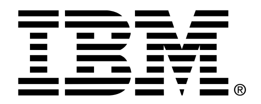


Europa, Oriente Medio y África

Correo electrónico: emeapw@uk.ibm.com

Region	País	Teléfono	Horas de servicio (local)
Central	Austria	01 245 525 910	08:00-17:30
	Alemania	0 1803 246 256	08:00-17:30
	Suiza	0 844 80 30 30	08:00-17:30
Países nórdicos	Dinamarca	4523 3277	08:00-17:00
	Finlandia	09 4596 400	08:00-18:00
	Noruega	66 99 83 53	08:00-17:00
	Suecia	08 793 5008	08:00-17:00
Norte	Países Bajos	020 513 5155	08:30-17:30
	Irlanda	01 815 9597	08:00-17:30
	Reino Unido	01 256 344500	08:00-17:30
Oeste	Bélgica	02 225 35 35	08:30-17:00
	Francia	0 810 801 426	08:30-18:00
Sur	Italia	02 7031 6105	08:30-18:00
	Portugal	800 880 336	09:00-18:30
	España	901 200 700	09:00-18:00
Internacional	Otros países	+44 1475 557 06	08:00-17:30

**Todos los cargos y objetivos de negocio (revenue) a los que se hace referencia en esta guía, se listan en dólares y pueden estar sujetos a cambios. Puede sustituir el importe por un equivalente aproximado en euros basándose en un tipo de cambio establecido por IBM una vez cada trimestre. Verifique con su representante de IBM el importe exacto en euros.*



IBM España
Tel.: 900 100 400
C/ Sta. Hortensia, 26-28
28002 Madrid

La página de presentación de IBM se puede encontrar en la dirección **ibm.com**

IBM, el logotipo de IBM, DB2, PartnerWorld, Tivoli y Lotus son marcas registradas de International Business Machines Corporation en Estados Unidos y/o en otros países. Otros nombres de empresas, productos y servicios pueden ser marcas registradas o marcas de servicio de terceros. Esta publicación es sólo para uso como guía general. Es posible que las fotografías muestren modelos de diseño.

Otros nombres de empresas, productos y servicios pueden ser marcas registradas o marcas de servicio de terceros.

Las referencias hechas en esta publicación a productos, programas o servicios de IBM no implican que IBM tenga previsto comercializarlos en todos los países en los que opera. Las referencias a productos, programas y servicios de IBM no pretenden afirmar ni implicar que únicamente puedan utilizarse dichos productos, programas o servicios. En su lugar puede utilizarse cualquier producto, programa o servicio funcionalmente equivalente.

Esta publicación se ofrece como guía general solamente. La información está sujeta a cambios sin previo aviso. Póngase en contacto con su oficina comercial de IBM o distribuidor local para obtener la información más reciente sobre productos y servicios de IBM.

Las fotografías pueden pertenecer a modelos en fase de diseño.

XXBSPXXXXX-4 (04/04) AP